



La política exterior argentina respecto a las negociaciones multilaterales de comercio. Consideraciones en torno a la variable del proceso de toma de decisión.

Lic. Julieta Zelicovich

La introducción del proceso de toma de decisión como variable en los análisis de política exterior pone de manifiesto la interacción entre los diferentes actores que conducen a la elección de una determinada política en función de condicionantes e incentivos internos e internacionales. Desde distintas perspectivas teóricas se apuntan reflexiones en torno al papel de los líderes, las estructuras de gobierno, las burocracias, los lobbies, la prensa, etc. Como resultado pueden considerarse complejas redes conceptuales, tales como la del “modelo de políticas burocráticas” de Allison y Halperín (1994). Sin embargo, ocurre que, sobre todo en el análisis de políticas exteriores de países con menores niveles de institucionalidad, como es el caso de la Argentina, tal complejidad conceptual debe ser matizada a fin de poder aprehender los procesos políticos “realmente existentes”.

A continuación se propone considerar la aplicación de la variable en cuestión en la formulación de la política exterior argentina respecto a las negociaciones multilaterales de comercio, más específicamente, a las negociaciones desarrolladas en el marco de la Ronda de Doha, de la OMC, referidas al Acuerdo General de Comercio y Aranceles.

Se tomará como punto de partida la definición de Alice (2009) según quien el proceso de toma de decisión es “el mecanismo en el que se adoptan las decisiones estratégicas en función a los intereses u objetivos planteados [a través de] un proceso sea de colaboración o bien de competencia entre diversos organismos y actores políticos, orientados a influir o afectar las decisiones y acciones del gobierno nacional en relación con un tema o cuestión determinados.” En consecuencia, consideraremos la existencia de un proceso, desarrollado a partir de la identificación de un problema, en el cual diversos actores buscan influir en la definición de determinada política, en el marco de un mecanismo, que puede ser también concebido como un conjunto de

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

canales de acción. Así se delinearán entonces tres dimensiones de análisis: tipo de problema; actores; y canales de acción.

El *problema* es lo que activa el proceso de toma de decisión. En efecto, el proceso se pone en funcionamiento a partir de la identificación de un problema de política externa. Además el problema activa los distintos *canales de acción* que conducen a la incorporación de determinados *actores* en la *unidad decisoria*, y condiciona la participación de otros agentes más periféricos.

En el caso en cuestión, el problema, aquello que obliga a la decisión, es el lanzamiento y desarrollo de las negociaciones multilaterales de comercio, referidas a bienes, enmarcadas en la Ronda de Doha de la OMC. Las mismas comprenden temas como aplicación, agricultura, acceso a mercados para productos no agrícolas (AMNA), los llamados temas de Singapur¹, y normas de la OMC², entre otros. Estos temas poseen efectos distributivos intra e interestatales importantes, generando nuevos repartos de ganancias y pérdidas, tanto absolutas como relativas, en el comercio internacional. Por ello, aún no siendo un tema de los tradicionalmente considerados de alta política, es una de las áreas dentro de la agenda externa que con más notoriedad repercute en la mesa doméstica.

Así, el lanzamiento de estas negociaciones se constituye en un disparador del proceso de toma de decisión de cara a la definición de una posición y estrategia. Una vez identificado el tema, los *canales de acción* conducen a la conformación de la *unidad decisoria*. Los mismos son entendidos como “los conjuntos regularizados de procedimientos para producir tipos particulares de acción” (Allison y Halperín 1994). Esta regularización, sin embargo, será entendida en sentido amplio, modificando así la definición de Allison y Halperin, de modo de poder dar cuenta también de los canales informales existentes entre los distintos actores entre sí, especialmente en el caso argentino.

En primer lugar, desde un plano jurídico político, la Constitución Nacional identifica dos *actores* claves en relación a la formulación de políticas respecto de las negociaciones comerciales: el Poder Ejecutivo, con sus Ministerios, y el Poder Legislativo. En efecto, el artículo 75 en su inciso primero le da facultad al Poder Legislativo para disponer la regulación aduanera, mientras que el inciso 22 lo habilita a aprobar o desechar tratados. El Poder Ejecutivo, por su parte, tiene atribuciones para la negociación y firma de acuerdos internacionales y para la aplicación de los

¹ Bajo el título de “Temas de Singapur” se refiere a los tópicos de 1) relación entre comercio e inversiones, 2) interacción entre comercio y política de competencia, 3) transparencia de la contratación pública y 4) facilitación del comercio. Tras una serie de negociaciones el mandato se redujo al abordaje de este último punto únicamente.

² Refiere a disciplinas sobre prácticas que distorsionan el comercio, tales como dumping, subsidios, acuerdos regionales, etc.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

mismos (art. 99 incisos 11 y 2). Cabe sostener que, “a pesar de esta clara división de responsabilidades entre los Poderes Ejecutivo y Legislativo, en la práctica la elaboración de la política comercial ha sido delegada en el Poder Ejecutivo a través de diversos mecanismos” (Bouzas 2003: 90).

Tradicionalmente, en temas internacionales, el Poder Legislativo ha tenido una participación reactiva y secundaria, sólo interviniendo activamente en algunos casos puntuales. No obstante, en relación a las actuales negociaciones de la Ronda Doha su actuación ha presentado algunas distinciones. Entre estas se destaca la creación de la Comisión Bicameral de Seguimiento de las Negociaciones Agrícolas Internacionales, en el año 2001, a instancias del diputado Alchouron, y retomada luego en 2005 por el diputado Roggero. A partir de esta fecha, la comisión ha desarrollado varias reuniones con miembros de otras dependencias gubernamentales (Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca -SAGPyA-; embajadores, etc), acercando sus inquietudes a los negociadores en Ginebra, y realizando un seguimiento de dicha labor. Sin embargo, con el paso del tiempo y la dilación cada vez mayor de las negociaciones, la Comisión ha ido perdiendo dinamismo. Si bien esta participación ha sido significativa en relación con el comportamiento habitual del cuerpo, esto no implica que el Congreso se haya constituido en los hechos en parte de la Última Unidad Decisoria (UUD), es decir en “la autoridad con la habilidad para comprometer los recursos de una sociedad, y para tomar, ante un problema, una decisión que no pueda revertirse” (Hermann 2003; Breuning 2007).

Por su parte, es de conocimiento común la centralidad que el Poder Ejecutivo, particularmente el Presidente, tiene en los procesos decisorios en la Argentina, no siendo la política exterior la excepción. Esto se ha visto acentuado por el creciente uso de los llamados “decretos de necesidad y urgencia”, como también por el estilo fuertemente personalista de los principales gobiernos del período involucrado (N. Kirchner 2003-2007 y C. Fernandez de Kirchner 2007-)³. Así pues en el caso argentino la UUD en la formulación de la política comercial se centra casi exclusivamente en la figura del Presidente⁴. Sin embargo, en las negociaciones multilaterales de comercio de la OMC esto no ha derivado en una “diplomacia presidencial” excluyente, sino que ha significado más bien la existencia de situaciones

³ Sostiene Russell refiriéndose al mismo período que “al igual que el resto de las políticas públicas, la política exterior se definió y condujo entre cuatro paredes y con un estilo ríspido y proclive a la confrontación, poco afín a los hábitos y reglas de la diplomacia. Además, se subordinó excesivamente a consideraciones de política interna”. (Russell 2008: 49)

⁴ Esto es una diferencia con lo que sucede en otros países, donde los Jefes de Estado tienen menores grados de libertad a la hora de tomar decisiones, y normalmente deben realizar acciones de lobby con otros sectores políticos o empresarios para legitimizar su decisiones. (Saez 2005)

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

donde las definiciones son tomadas por el presidente y un pequeño grupo de asesores, pero llevadas adelante por los negociadores técnicos.⁵

Al ser las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha un tema donde la labor técnica cobra primacía, la función de las burocracias ha llegado a ser primordial. En las negociaciones multilaterales de comercio, así como en las negociaciones de acuerdos regionales, los Ministerios de Economía, Ministerio de Industria, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, y Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto⁶, con sus correspondientes secretarías y órganos subsidiarios⁷, han sido los más activos. “En esencia, el Ministerio de Economía es responsable del diseño y la ejecución de la política comercial, mientras que el MRECIC desarrolla y coordina las negociaciones comerciales internacionales y actividades de promoción de exportaciones” (Bouzas y Avogadro 2002: 3).

Compete al Ministerio de Economía la aplicación de aranceles, impuestos a la exportación, licencias y regímenes especiales de importación, régimen aduanero, reembolsos y reintegros a la exportación y aplicación de la legislación de alivio comercial, entre otros, así como “entender en las negociaciones internacionales de naturaleza monetaria y financiera y en las relaciones con los organismos monetarios y financieros internacionales.” (Ley 26.338). En ello, resultan relevantes la Dirección

⁵ Una posible conformación de la delegación negociadora es la ilustrada por Stancanelli y Galperín (2007) refiriéndose al caso de la presentación del examen de política comercial realizado a Argentina en 2007: “La delegación fue presidida por el Director Nacional de Negociaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Embajador Néstor E. Stancanelli, e integrada por el Representante ante los Organismos Internacionales con sede en Ginebra, Embajador Alberto Dumont, por la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales del Ministerio de Trabajo, Lic. Marta Novick, por el Director Nacional de Política Comercial Externa de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Lic. Adrián Makuc, y por el Director Nacional de Mercados de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos, Lic. Gerardo Petri”. En caso de negociaciones de mayor nivel, o instancias de tipo Conferencia Ministerial, la delegación suele pasar a estar encabezada por el propio Canciller.

⁶ A lo largo del período de desarrollo de las negociaciones de la Ronda de Doha se han sucedido una serie de cambios en el organigrama institucional de la República Argentina. A través del decreto 1365/2009 se crea el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, anteriormente Secretaría homónima dentro del Ministerio de Producción, y se modifica el nombre de este último por Ministerio de Industria y Turismo. Este último, por su parte, había sido creado un año antes, en 2008, como una escisión del Ministerio de Economía.

Sin embargo el cambio más significativo en el organigrama ministerial, anterior a este, es el dispuesto por la ley 24.290/92 según la cual las prerrogativas en materia de política comercial anteriormente exclusivas del Ministerio de Economía, pasan a dividirse entre este y el Ministerio de Relaciones Exteriores. “Mientras que el primero conservó su autoridad sobre la aplicación de aranceles, impuestos a la exportación, licencias y regímenes especiales de importación, régimen aduanero, reembolsos y reintegros a la exportación y aplicación de la legislación de alivio comercial, el segundo recibió nuevas competencias en el campo de las negociaciones comerciales internacionales y de la promoción comercial en el exterior” (Bouzas y Cabello 200X: 208)

⁷ Cabe nombrar a la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE), la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) y la Fundación Export-ar entre otros.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

Nacional de Política Comercial Externa y la Dirección Nacional de Gestión Comercial Externa, ambas dependientes de la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial, del ahora Ministerio de Industria y Turismo. El Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, anteriormente SAGPyA, también desarrolla un rol activo en las negociaciones comerciales. Por parte del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (MRECIC), la Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales, con sus subsecretarías correspondientes, ha sido la que ha jugado un papel clave. En dicho sentido el Director Nacional de Negociaciones Económicas Internacionales, Néstor Stancanelli, de la mencionada Secretaría, fue quien ocupó el lugar de negociador en jefe de las sucesivas delegaciones argentinas en la OMC.

En cuanto a los mecanismos de articulación entre esta red de dependencias gubernamentales, formalmente la ley 26.338, Ley de Ministerios, establece que es responsabilidad de los ministros “coordinar con los demás Ministerios los asuntos de interés compartido. Cuando sean sometidos al Poder Ejecutivo Nacional asuntos de esta naturaleza deberán haber sido previamente coordinados con todos los sectores en ellos interesados, de modo que las propuestas resultantes constituyan soluciones integradas que armonicen con la política general y sectorial del gobierno”. Sin embargo, dicha coordinación ha estado más bien ausente. En efecto, “en la práctica no existe un proceso formal deliberativo de elaboración de políticas. Los canales informales, a su vez, varían con diversos grados de eficacia que dependen de una cuestión de personalidades y de la naturaleza de los asuntos en juego” (Bouzas y Avogadro 2002: 5).⁸ Sumando a ello, se observa una superposición de incumbencias en lo que hace a la participación de los diversos ministerios en los asuntos internacionales. En tal sentido cabe sostener que el proceso de internacionalización ha llevado a una dispersión del proceso de toma de decisión, incorporando cada vez mayor número de actores y dependencias gubernamentales en la política externa.

Por otra parte, coinciden los autores en resaltar una serie de transformaciones en el seno de las burocracias que comprenden la pérdida de influencia de los cuerpos burocráticos profesionales *vis a vis* la estructura combinada de funcionarios políticos y burocracias paralelas caracterizada por un algo grado de rotación; y la marcada dispersión, descoordinación y superposición de funciones entre agencias y oficinas burocráticas encargadas de la negociación. (Escuder e Iglesias 2009)

Las distintas perspectivas teóricas ofrecen modelos de análisis diferentes de las estructuras burocráticas. Si se adopta una perspectiva de un modelo de política racional, entonces las decisiones de política externa serán el resultado de un proceso

⁸ Para una mejor comprensión de los mencionados mecanismos informales, así como la permeabilidad entre los cuerpos burocráticos y el titular del Poder Ejecutivo resultaría necesaria la realización de entrevistas.

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

racional en el cual varias agencias, departamentos y oficinas actúan en conjunto y concuerdan en el interés nacional. Si se toma en cambio la perspectiva del modelo del proceso organizacional, la política externa será el resultado de la articulación entre las diferentes organizaciones/departamentos que conforman el gobierno y que entran dentro del proceso decisorio en cuestión, y que a su vez tienen sus propias percepciones e intereses y actúan (inercialmente) según sus procedimientos operacionales standard, adaptando estos al problema en cuestión. Si se opta por el modelo de políticas burocráticas, por su parte, se puede focalizar en el rol de los individuos dentro de la estructura gubernamental, y dentro de la agencia que conforman.

Sin embargo ninguno de estos parece ajustarse al caso argentino. La inestabilidad de las agencias burocráticas, y las transformaciones mencionadas en su seno, además de la poca "standardización" de los procedimientos standard, contribuyen a ello. En la Argentina más bien se presenta una superposición de esfuerzos entre las estructuras burocráticas, con elevada centralidad de la decisión en el Poder Ejecutivo, y baja participación del Legislativo.

En dicho sentido, el análisis de diseños institucionales propuesto por Jordana y Ramió (2002) puede ofrecer mayores herramientas de análisis. Estos autores señalan que es posible aprehender los principales rasgos organizativos de la política comercial de un país a partir de considerar: (a) grado de fragmentación institucional; (b) grado de formalización de la coordinación interinstitucional; (c) dimensión y cohesión de la red de actores privados; y (d) grado de formalización de la participación. Así, el caso argentino es considerado como uno en donde existe un alto grado de fragmentación, entendido por la participación de más de dos ministerios en la toma de decisión de la política comercial, con un nivel de coordinación interinstitucional y formalización medio, esto es, existe una comisión pero con poca capacidad de coordinación, al tiempo que permanece algún vínculo formal que permite la participación del sector privado. Conclusiones estas que resultan coincidentes con las observaciones realizadas del caso.

La Sociedad Civil (mercantil y no mercantil) así como la opinión pública son consideradas otro de los actores relevantes a la hora de analizar el proceso de toma de decisión en una política exterior. En efecto pueden formar parte de aquellos actores que buscan influir en la definición de políticas. De tal modo, su rol en el proceso de toma de decisión es doble: por un lado como *input* al proceso: como posicionadores de un problema dentro de la agenda o bien como condicionantes a una decisión; y por otro, como integrantes de una secuencia decisoria en sí misma. Muchas veces, se trata de actores que tienen recursos necesarios para la acción y que por tanto tienden a ser incluidos dentro del proceso (Hermann 2003).

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

Aplicado al caso en cuestión es preciso distinguir entre aquellos actores con intereses privados mercantiles involucrados, y la sociedad civil en general. De entre los primeros, ya fue mencionado el impacto distributivo que las negociaciones en cuestión implican. Allí una observación es que “los grupos que representen intereses muy específicos y claramente definidos, que no sean excesivamente numerosos y que tengan poder económico tienen más posibilidades para consolidar sus iniciativas que los grupos cuyos intereses sean más difusos y estén formados por un número elevado de miembros” (Fonseca Peña y García Alonso 2003: 23). De este modo, serán las demandas fundamentalmente de los productores que compiten con las importaciones los que más activamente participen, así como los exportadores con mayor posibilidades de aumentar las ventajas competitivas a partir de la negociación, en contraposición a los consumidores y la sociedad civil en general, quienes en el marco de las negociaciones de la Ronda de Doha no han presentado una participación activa.

De entre los intereses defensivos un actor clave ha sido la Unión Industrial Argentina. A pesar de su pérdida de peso relativo por la reestructuración productiva de los 90, así como la internacionalización (Bouzas y Avogadro 2002) esta continúa siendo un referente para la articulación de los intereses defensivos, de cara a las negociaciones multilaterales de comercio. En ello, ha realizado un activo seguimiento de las negociaciones de acceso a mercados para bienes no agrícolas (NAMA). Por su parte, sectores como el del acero, así como el de la industria automotriz han logrado ejercer presión sobre los negociadores, manteniendo niveles relativamente más elevados de protección, y fundamentando el acento puesto, desde 2007, en las mencionadas negociaciones.

Los sectores ofensivos por su parte, tradicionalmente han estado representados por grandes empresas o asociaciones sectoriales como la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) o la Sociedad Rural (Bouzas y Avogadro 2002; Bouzas y Cabello 2007). Dos rasgos que coinciden en resaltar los autores son su fragmentación, y la falta de recursos volcados a las negociaciones internacionales, como contracara de una fuerte priorización de los temas de la agenda doméstica. (Bouzas y Avogadro 2002; Botto 2007; Escuder e Iglesias 2009). Aún así es posible reconocer la labor de estos grupos en la formulación de la política en cuestión.

En efecto, distintas estrategias han sido empleadas para la influencia en el proceso de toma de decisión. La Sociedad Rural supo participar de las delegaciones en Ginebra, y a su vez tuvo una actuación propia con organizaciones semejantes de productores agrícolas en el grupo de “Líderes Agrícolas del Grupo Cairns”. Por otra parte, desde 1999 se apostó también a la generación de influencia a través de la generación de recursos técnicos. Para ello se creó el Instituto para las Negociaciones Agrícolas Internacionales (INAI), bajo el cual confluyen las Bolsas de Comercio de

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

Buenos Aires, Rosario y Bahía Blanca, además de otras entidades como la Federación de Centros y Entidades Gremiales Acopiadores de Cereales, la Cámara de la Industria Aceitera de la Rep. Argentina, el Centro de Exportadores de cereales, la Bolsa de Cereales de Córdoba y la Federación Argentina de la Industria Molinera. Otros mecanismos de influencia, o al menos de acercamiento entre estos sectores y los decisores y negociadores, son las reuniones (seminarios, consultas, capacitación, etc) y la incorporación de personas en las estructuras gubernamentales (Botto 2007).

Así pues, la vinculación de estos sectores con los decisores de la política externa no ha encontrado casi vías formales. Por el contrario, han buscado un acceso directo, personal e informal, a dicho espacio. Los casos señalados dan cuenta de ello. Se trata de un “modelo de formulación de política [que] tiene rasgos fuertemente clientelísticos con graves debilidades e inconsistencia cuando se lo evalúa desde una perspectiva sistémica y de largo plazo” (Bouzas y Cabello 2007: 211).

Por otra parte, el conflicto distributivo entre estos dos sectores ha llevado a la volatilidad de las políticas. Ejemplo de esto es el giro que se produce en la estrategia argentina hacia mediados del 2007, cambiando el acento del tradicional reclamo de reducción de los subsidios a la agricultura de los países ricos, a la protección de la industria.

A diferencia de lo sucedido con el ALCA, o bien, aunque más tíbiamente y desde otra perspectiva, con el MERCOSUR, en el caso de las negociaciones de la OMC no han surgido movimientos de la sociedad civil que apoyen o rechacen su desarrollo⁹. La prensa tampoco, por su parte, ha dedicado mucha atención al tema, concentrando las publicaciones en los momentos previos a las Conferencias Ministeriales¹⁰. Por el contrario, quién sí ha prestado atención al tópico en cuestión ha sido el sector académico, destacándose el CARI, FLACSO, y el Centro de Estudios Internacionales de la Universidad Torcuato di Tella. Sin embargo, cabe recordar que “La mayor parte de los estudios sobre negociaciones comerciales es contratada por el gobierno o bien se realizan en los llamados *think tanks* gubernamentales de los ministerios que participan de la negociación, el Ministerio de Economía y el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto: el Centro de Estudios para la Producción (CEP) y el Centro de Economía Internacional (CEI), respectivamente (Botto 2007: 100)”.

⁹ Vale aclarar que nos referimos al la selección de temas realizada más arriba. Diferente resulta por ejemplo si se considera las negociaciones vinculadas al Acuerdo de Servicios, y dentro de este al tema de Educación, donde sí se registran actividades intensas por parte de diferentes organizaciones de la sociedad civil.

¹⁰ Este comportamiento de los medios parece ser una conducta generalizada. Véase: (Steinberg 2007: 55)

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

Habiendo recorrido las principales dimensiones del proceso de toma de decisión hacia las negociaciones multilaterales de comercio, resulta necesario realizar algunas consideraciones finales. En efecto, como se sostuvo inicialmente, la aplicación de la teoría ha de ser matizada para poder dar cuenta de las particularidades del caso en cuestión. Tal ha sido lo sucedido respecto fundamentalmente del comportamiento de las agencias burocráticas y los funcionarios en ella, como en lo referido a los canales de acción.

No obstante ello, cabe considerar que el proceso de toma de decisión en materia de negociaciones comerciales se destaca de otras áreas de la política externa argentina. Lo relevado, en relación a lo sostenido por otros trabajos que miran la política comercial en general, o bien la política hacia el regionalismo, señala una mayor participación del legislativo, así como de los sectores privados, y la conservación por parte del Poder Ejecutivo de un rol diplomático más tradicional, sin derivar en situaciones de “diplomacia presidencialista”.

Esta situación permite concluir entonces que las negociaciones multilaterales de comercio constituyen un área rica para la profundización de los estudios del proceso de toma de decisión como variable en los análisis de la política exterior.

Bibliografía:

- ALICE, Mauricio (2009), “El funcionamiento del proceso de toma de decisiones y las características del negociador argentino”, Serie de Artículos y Testimonios, n° 55, Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales. Dirección URL: <http://www.cari.org.ar/pdf/at55.pdf>
- ALLISON, Graham, y HALPERIN, Morton. (1994) “Política burocrática: un paradigma y algunas implicaciones políticas”. En Vásquez, John. *Relaciones Internacionales: el pensamiento de los clásicos*. México: Editorial LIMUSA 1.
- ALLISON, Graham. (1988) *La esencia de la decisión: análisis explicativo de la crisis de los misiles en Cuba*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- BOTTO, Mercedes (2007), *Saber y Política en América Latina. El uso del conocimiento en las negociaciones comerciales internacionales*. Buenos Aires: Ed. Prometeo Libros.
- BOUZAS (2003), *Dilemas de la política comercial externa argentina*. Buenos Aires: Ed. Siglo XXI.
- BOUZAS (2006), “The domestic determinants of foreign trade strategies in Latin America: A comparative view” presentado en Seminario de Comercio y Desarrollo en América del Sur: un vínculo necesario. Auditorio INTAL, Buenos Aires, 19 de septiembre de 2006.
- BOUZAS y AVOGADRO (2002), “Trade Policy making and the private sector: a

V Congreso de Relaciones Internacionales

La Plata 24, 25 y 26 de noviembre de 2010

en el año del Bicentenario de la Patria y del Vigésimo aniversario del IRI

Octava Jornada de Medio Oriente

- memorandum on Argentina” en INTAL -ITD- STA “The trade policy-making process. Level one on the two level game: Country Studies in the Western Hemisphere” INTAL -ITD- STA. Ocassional paper 13. March 2002 (www.iadb.org).
- BOUZAS y CABELLO (2007), “La formulación de la Política Comercial en la Argentina: Fundamentos Estructurales e Institucionales de la Volatilidad” en M.S. JANK y S.D. SILBER (coord), *Políticas Comerciais Comparadas. Desempenho e Modelos Organizacionais*. Sao Paulo: Ed. Singular.
 - BREUNING, Marijke (2007), *Foreign Policy Analysis: A Comparative Introduction*, New York: Plagrave.
 - CASABURI, (1998) “Políticas Comerciales e Industriales de la Argentina desde la década del 60” Informe de CEPAL-ONU LC/L.1109.
 - ESCUDER, Ma. Laura e IGLESIAS, Gonzalo (2009), “Los determinantes domésticos del regionalismo en Argentina: Actores, Instituciones y procesos de formulación de políticas” en FLACSO – LATN Serie Regionalismo, Working Paper n°108.
 - FONSECA PEÑA y GARCIA ALONSO (2003) “Los procesos de negociación comercial entre países. Condicionantes internos y externos” Boletín economico de ICE n°2760, España.
 - HERMANN, Margaret G, y HAGAN Joe D (1998), “International decision making: Leadership matters”, *Foreign Policy*, 110(124).
 - HERMANN, Margaret G. (2003) “How Decision Units Shape Foreign Policy: A Theoretical Framework”, *International Studies Review* 3(2), 47 – 81
 - JORDANA y RAMIÓ (2002), “Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina”, INTAL – ITD – STA, Documento de divulgación n°15.
 - LEIRAS y SOLTZ (2006), “The political economy of international trade policy in Argentina” en BOUZAS (ed), *Domestic determinants of national trade strategies. A comparative analysis of Mercosur countries, Mexico and Chile*. Paris: Chaire MERCOSUR de Sciences Po.
 - RISSE, Thomas (1991) 'Public Opinion, Domestic Structures and Foreign Policy in Liberal Democracies', *World Politics*, 43(4), 479-512.
 - RUSSEL, Roberto (2008) “La Argentina: un país ausente y esperado” en Revista *Agenda Internacional* n° 15, 48-53.
 - SAÉZ, Sebastián (2005) “Trade Policy making in Latin America: a compared analysis” CEPAL – serie Comercio Internacional n° 55. Santiago, Chile.
 - STANCANELLI, Néstor y GALPERÍN, Carlos (2007) “Tercer Examen de la Política Comercial Argentina en la OMC” en *Revista del CEI*, n°8.
 - STEINBERG, Federico (2007), *Cooperación y conflicto*. Madrid: Ed. AKAL.